

BAB VI

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan rekapitulasi tanggapan responden terhadap Store Atmosphere, Store Image, dan serta Keputusan Pembelian Ulang maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

6.1 Kesimpulan

Setelah menguraikan pembahasan tentang pengaruh Store Atmosphere, Store Image, dan terhadap Keputusan Pembelian Ulang pada Pada Giant Pekanbaru, maka dapat diisimpulkan bahwa:

1. Dalam penelitian ini terdapat 2 variabel bebas (store atmosphere dan store image) dan satu variabel terikat (keputusan pembelian ulang pada Giant Pekanbaru). Setelah diteliti ternyata variabel bebas dalam penelitian ini secara bersamaan berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Ulang pada Giant Pekanbaru hal ini dibuktikan dengan pengujian hipotesis dengan menggunakan uji f, dengan hasil $f_{hitung} (91.053) > f_{tabel} (3.09)$.
2. Dari hasil penelitian ini didapatkan juga bahwa Store Atmosphere secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian Ulang karyawan pada Giant Pekanbaru. Hal ini dapat dibuktikan dengan t_{hitung} Store Atmosphere (3.657) dan Store Image (3.908). dan jika dibandingkan dengan $t_{tabel} (1.985)$, maka nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$.

Berdasarkan hasil koefisien regresi linear berganda, maka dapat diketahui persamaan sebagai berikut: $Y = 2.781 + 0.471X_1 + 0.437X_2 + e$ Konstanta

sebesar 2,781, artinya, jika nilai variabel bebas diasumsikan 0, maka Y bernilai 2,781. Sedangkan koefisien variabel *store atmosphere* adalah 0.471 dan *store image* 0.437. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi nilai dari kedua variabel itu, maka akan meningkatkan keputusan pembelian ulang konsumen pada Giant Pekanbaru.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan rekapitulasi tanggapan responden terhadap variabel bebas (*Store Atmosphere*, *Store Image* dan) serta Keputusan Pembelian Ulang (variabel terikat), maka dapat disarankan kepada perusahaan beberapa hal berikut ini:

1. Dalam rangka memperbaiki Keputusan Pembelian Ulang karyawan, perusahaan haruslah melakukan perbaikan terus menerus, perbaikan ini bisa dengan mengadakan suatu even atau acara untuk menarik minat konsumen melakukan pembelian ulang. Seperti mengadakan potongan harga kepada konsumen yang belanja lebih dari 5 X dalam seminggu.
2. Kepada perusahaan haruslah selalu memberikan *Store Atmosphere* yang akan membuat konsumen tertarik untuk melakukan pembelian ulang di Giant Pekanbaru, salah satu yang bisa dilakukan adalah dengan memberikan kemudahan konsumen dalam menjangkau atau mendapatkan suatu produk yang dijual di Giant Pekanbaru. Selain itu juga perusahaan bisa membangun kondisi interior Giant yang bisa menarik konsumen, dengan menambahkan berbagai aksesoris pendukung. Dan juga pengaturan produk agar lebih ditata dengan rapi.

3. Untuk memperbaiki citra toko di mata konsumen, maka perusahaan bisa melakukan perbaikan dalam iklan di media, selain itu bisa dengan mengadakan even atau acara yang bisa membuat konsumen lebih berinteraksi dan dapat meningkatkan hubungan di antara sesama konsumen. Hal yang paling penting yang bisa dilakukan oleh perusahaan adalah memperbaiki pelayanan kepada pelanggan. Seperti memperbaiki system antrian, dengan menambahkan jumlah kasir, memberikan bantuan kepada pelanggan yang sulit menjangkau produk, memberikan kemudahan kepada pelanggan untuk membawa produk keluar giant. Dan menambahkan karyawan yang bisa menjadi penunjuk arah kepada pelanggan yang ingin mencari suatu produk.